

Genel Bilgiler

Dersin Amacı

Öğrencilerin pazarlama yönetimi ile ilgili kavramları ve konuları anlamalarını sağlamaktır

Dersin İçeriği

Pazarlama kavramı, pazarlama yaklaşımları, çevre, stratejik planlama, pazarlama stratejileri, organizasyon ve denetim.

Dersin Kitabı / Malzemesi / Önerilen Kaynaklar

Altunışık R., Özdemir Ş. Ve Torlak Ö. (2014- 2024 arası baskıları); Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi, İstanbul: Beta Basım. Ders notları ve slaytlar.

Planlanan Öğrenme Etkinlikleri ve Öğretme Yöntemleri

Anlatım, Soru-Cevap, tartışma

Ders İçin Önerilen Diğer Hususlar

Ders Öncesi, konular ile ilgili okuma yapılması önerilir..

Dersi Veren Öğretim Elemanı Yardımcıları

Yardımcı öğretim elemanı yoktur.

Dersin Verilişi

Teorik ve yüzyüze

Dersi Veren Öğretim Elemanları

Prof. Dr. Suzan Çoban

Program Çıktısı

1. Pazarlama stratejilerini açıklayabilirler.
2. Pazarlama ve çevre ilişkisini açıklayabilirler.
3. Stratejik planlama sürecini açıklayabilirler.
4. Pazarlamada performans analizi ve kontrol yöntemlerini açıklayabilir.

Haftalık İçerikler

Sıra	Hazırlık Bilgileri	Öğretim		Uygulama
		Laboratuvar	Metodları Teorik	
1	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, Soru ve Cevap, Tartışma	Ders tanıtımı, Pazarlama kavram ve yaklaşımları
2	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, Soru ve Cevap, Tartışma	Pazarlama çevresi: makro ve mikro
3	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, Soru ve Cevap, Tartışma	Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazar Seçimi
4	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, Soru ve Cevap, Tartışma	Stratejik planlama Süreci
5	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, Soru ve Cevap, Tartışma	Fonksiyonel planlama ve Sratejik yönelim: Strateji Geliştirme, pazara Giriş, Konumlandırma stratejileri
6	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, Soru ve Cevap, Tartışma	Rekabet, Büyüme ve Küçülme Stratejiler
7	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz		Anlatım, Soru ve Cevap, Tartışma	Stratejik pazarlama sürecinde uygulama: hedef pazar seçimi, pazarlama karmasının geliştirilmesi, uygulanması ve denetimi

Sıra	Hazırlık Bilgileri	Öğretim		Uygulama
		Laboratuvar	Metodları Teorik	
8	Şu ana kadar anlatılan tüm içeriklerden ve ders notlarından sorumlusunuz.		Vize	
9	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz	Anlatım, Soru ve Cevap, Tartışma	Ürün ve ürün kararları	
10	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz	Anlatım, Soru ve Cevap, Tartışma	Ürün Karması ve politikalar	
11	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz	Anlatım, Soru ve Cevap, Tartışma	Fiyat ve Fiyatlandırma yöntemleri	
12	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz	Anlatım, Soru ve Cevap, Tartışma	Pazarlama iletişimi	
13	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz	Anlatım, Soru ve Cevap, Tartışma	Pazarlama kanalları ve dağıtım politikalar	
14	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz	Anlatım, Soru ve Cevap, Tartışma	Pazarlama denetimi ve performans değerlendirme	
15	Ders içeriği ve AKTS bilgilerini okuyarak gelin. Altunışık ve diğerleri; Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi kitabının konu ile ilgili sayfa aralığını okuyunuz. Ders notu ve sisteme yüklenen slaytları inceleyiniz	Anlatım, Soru ve Cevap, Tartışma	Pazarlama denetimi ve performans değerlendirme	

İş Yükleri

Aktiviteler	Sayısı	Süresi (saat)
Vize	1	1,00
Final	1	1,00
Teorik Ders Anlatım	14	3,00
Derse Katılım	10	1,00
Ara Sınav Hazırlık	7	3,00
Final Sınavı Hazırlık	7	2,00
Ders Öncesi Bireysel Çalışma	14	2,00
Bütünleme	1	1,00

Değerlendirme

Aktiviteler	Ağırlığı (%)
Ara Sınav	40,00
Final	60,00

	P.Ç. 1	P.Ç. 2	P.Ç. 3	P.Ç. 4	P.Ç. 5	P.Ç. 6	P.Ç. 7	P.Ç. 8	P.Ç. 9	P.Ç. 10	P.Ç. 11	P.Ç. 12	P.Ç. 13	P.Ç. 14	P.Ç. 15
Ö.Ç. 1	3						2				3				
Ö.Ç. 2	3						3				3				
Ö.Ç. 3	3						2				3				
Ö.Ç. 4	3						2				3				

Tablo :

- P.Ç. 1 :** Uluslararası ticaret, işletme yönetimi ve tedarik zinciri konusunda gerekli olan bilgi birikimi
- P.Ç. 2 :** Türk hukuk sistemi ile dış ticaret mevzuatına hâkim olma
- P.Ç. 3 :** Temel istatistik ve karar almada kullanılan modelleme yöntemlerine hâkim olma
- P.Ç. 4 :** İnsan ilişkileri, örgütsel davranış ve iletişim konusunda etkin olma
- P.Ç. 5 :** Çalıştığı sektörle ilgili üretim yönetimi ve süreçleri ile ilgili bilgi sahip olma
- P.Ç. 6 :** Uluslararası ekonomik gelişmeleri takip etme
- P.Ç. 7 :** Ulusal ve uluslararası pazar pozisyonlarında yer alabilme
- P.Ç. 8 :** Alanıyla ilgili finansal kararlar verebilme
- P.Ç. 9 :** Uluslararası ticari organizasyonlar ile iletişim kurabilme
- P.Ç. 10 :** Alanıyla ilgili muhasebeleştirme işlemlerini ve finansal tabloları hazırlayabilme ve yorumlayabilme
- P.Ç. 11 :** Uluslararası pazarlama stratejilerini, faaliyet gösterdiği pazar koşulları çerçevesinde değerlendirebilme ve uyarlayabilme
- P.Ç. 12 :** Farklı disiplinlerle uyumlu çalışabilme
- P.Ç. 13 :** Türkiye ve Dünya tarihinin yanısıra kültür ve coğrafya hakkında ayrıntılı bilgiye sahip olur.
- P.Ç. 14 :** Sanatsal, kültürel ve sportif konulara ilişkin bireysel yeteneklerini geliştirir.
- P.Ç. 15 :** Sözlü ve yazılı etkin iletişim kurar; bir yabancı dili en az. Avrupa Dil Portföyü B1 genel düzeyinde kullanır.
- Ö.Ç. 1 :** Pazarlama stratejilerini açıklayabilirler.
- Ö.Ç. 2 :** Pazarlama ve çevre ilişkisini açıklayabilirler.
- Ö.Ç. 3 :** Stratejik planlama sürecini açıklayabilirler.
- Ö.Ç. 4 :** Pazarlamada performans analizi ve kontrol yöntemlerini açıklayabilir.